

在教師思想改造運動第二階段中 市立四中獲得成績

消除積極分子和落後分子間的隔閡 培養典型 使運動得到普遍開展

【本報訊】市立第四中學教師思想改造運動自六月十六日展開第二階段後，在學校領導下，教師們積極參加，運動已進入高潮。在第二階段中，教師們通過了多種形式的學習和討論，消除了積極分子和落後分子間的隔閡，培養了典型，使運動得到了普遍的開展。

在第二階段中，教師們通過了多種形式的學習和討論，消除了積極分子和落後分子間的隔閡，培養了典型，使運動得到了普遍的開展。

全國音協、市學聯 今舉行聶耳紀念晚會

【本報訊】全國音樂協會、天津市學聯，將於今晚七時在天津大戲院舉行聶耳紀念晚會。晚會將由全國音樂協會主席呂驥主持，並由天津市學聯主席張道藩致詞。晚會節目豐富，包括音樂、舞蹈、戲劇等，旨在紀念聶耳先生對中國音樂事業的貢獻。

旅大市中小學的課堂教學工作

「旅大教育事業參觀記」之二 河北師範學院教育系主任 劉付忱 整理

（一）總論：旅大市中小學的課堂教學工作，在旅大市教育事業參觀團的考察下，得到了全面的了解。旅大市中小學的課堂教學工作，具有以下几个特點：

1. 教學目標明確：旅大市中小學的課堂教學，具有明確的教學目標，旨在培養學生的知識、技能和素質。

2. 教學內容豐富：旅大市中小學的課堂教學，具有豐富的教學內容，涵蓋了各個學科領域。

3. 教學方法多樣：旅大市中小學的課堂教學，具有多樣的教學方法，包括講授、討論、實驗等。

4. 教學效果顯著：旅大市中小學的課堂教學，具有顯著的教學效果，學生在知識、技能和素質方面得到了全面的發展。

津代表隊後天戰鐵路隊

【本報訊】天津市代表隊將於後天（十七日）下午三時在天津體育場與鐵路隊進行足球比賽。比賽將由天津市體育委員會主辦，旨在促進天津市與鐵路系統之間的體育交流。

向全國印工界工人挑戰

【本報訊】全國印工界工人將於近日內舉行一次全國性的挑戰活動。活動旨在提高印工界工人的技術水平，促進印工界與全國其他行業之間的交流與合作。

毛澤東的光榮照耀在 雅魯藏布江上

【本報訊】毛澤東主席的光榮照耀在雅魯藏布江上，激發了當地人民愛國愛黨的热情。當地人民紛紛組織起來，為國家的建設和發展貢獻力量。

抗議重新討論承認我體育總會問題

【本報訊】中國全國體育聯合會（中全會）將於近日內舉行一次會議，討論承認我國體育總會的問題。會議將由中全會主席主持，旨在促進我國體育事業的發展。

蘇聯水利專家沙什柯夫 報告伏爾加河運河工程

【本報訊】蘇聯水利專家沙什柯夫將於近日內向我國政府報告伏爾加河運河工程的情況。報告將由我國政府主席主持，旨在促進我國與蘇聯在水利工程方面的合作。

我在文化上也翻了身

【本報訊】天津市公安局秘書長張子中在文化上也翻了身，成為了文化界的一顆新星。張子中在文化方面的成就，得到了社會各界的廣泛認可。

教師們應該服從祖國需要

【本報訊】教師們應該服從祖國需要，為國家的建設和發展貢獻力量。教師們是國家的棟樑，他們的責任重大，使命光榮。

歡笑的薩克新村

【本報訊】薩克新村是一個充滿歡笑的社區，居民們生活幸福，安居樂業。薩克新村的建設，得到了社會各界的廣泛支持。

【本報訊】天津市公安局秘書長張子中在文化上也翻了身，成為了文化界的一顆新星。張子中在文化方面的成就，得到了社會各界的廣泛認可。

【本報訊】全國印工界工人將於近日內舉行一次全國性的挑戰活動。活動旨在提高印工界工人的技術水平，促進印工界與全國其他行業之間的交流與合作。

【本報訊】毛澤東主席的光榮照耀在雅魯藏布江上，激發了當地人民愛國愛黨的热情。當地人民紛紛組織起來，為國家的建設和發展貢獻力量。

【本報訊】中國全國體育聯合會（中全會）將於近日內舉行一次會議，討論承認我國體育總會的問題。會議將由中全會主席主持，旨在促進我國體育事業的發展。

【本報訊】天津市公安局秘書長張子中在文化上也翻了身，成為了文化界的一顆新星。張子中在文化方面的成就，得到了社會各界的廣泛認可。

【本報訊】全國印工界工人將於近日內舉行一次全國性的挑戰活動。活動旨在提高印工界工人的技術水平，促進印工界與全國其他行業之間的交流與合作。

【本報訊】毛澤東主席的光榮照耀在雅魯藏布江上，激發了當地人民愛國愛黨的热情。當地人民紛紛組織起來，為國家的建設和發展貢獻力量。

【本報訊】中國全國體育聯合會（中全會）將於近日內舉行一次會議，討論承認我國體育總會的問題。會議將由中全會主席主持，旨在促進我國體育事業的發展。

本報邀請天津工商業訪問團代表座談記錄

時間 七月十一日
地點 本報會議室
出席 劉澤儒（河北、平原省訪問團團長、天津
印染廠代表）
王光華（河北、平原省訪問團團員、遼影
工業代表）
劉海龍（河北、平原省訪問團團員、國藥
商業代表）
黑復生（河北、平原省訪問團團員、針織
工業代表）
丁一（察哈爾、綏遠省訪問團團員、工
商局代表）
吳澤民（察哈爾、綏遠省訪問團團員、新
藥商業代表）
任存瀛（察哈爾、綏遠省訪問團團員、花
紗布綢商業代表）
史子哲（察哈爾、綏遠省訪問團團員、造
紙工業代表）
范敏水（山西省訪問團團長、華北合作總
社代表）
韓烈臣（山西省訪問團團員、化學染料工
業代表）
申書奮（山西省訪問團團員、百貨商業代
表）
項子新（東北北路訪問團團員、百貨商業
代表）
朱曉波（東北北路訪問團團員、新藥商業
代表）
陳琢如（東北北路訪問團團員、織染工業
代表）
張玉嘉（東北北路訪問團團員、針織工業
代表）
辛運元（東北南路訪問團團員、文教用品
工業代表）
馬志仁（東北南路訪問團團員、針織工業
代表）
本報記者
（記錄未經發言人看過，如有錯誤由記者
負責）

傅錦雲還接獲「大力打倒敵偽」
黑復生 通過環訪團，我們才感到
針織業不是不改進的嚴重現
津的旗子，在河北、平原一帶市場上的銷數現
從百分之八十，驟跌至百分之零點五。因此人
說，天津織子不上及上海。下不及北京、濟南
格還高，樣式又不新。嚴重的保守性，使生
產適合於實際需要的、針織工業必須加強對外聯
絡，解決本廠的嚴重缺點，各埠市場的需要情況，
生產，才能挽回失去的市場。

提高產品質量降低成本
恢復舊市場開闢新市

各地農民購買力的提高，最
服用藥品方面，對於價格的
已經不是最重要的了。他們說：「不怕貴，就怕
治病。」因此藥業經營上同等重要的事，就是
治病。為了做好這項工作，藥業必須徹底檢核制
過去曾發生過這樣的害，有人到天津來買虎骨
，國藥業就不肯定自己所有的虎骨是東北貨，還
川貨，結果是「川貨東」一害出，轉成北貨到

通過訪問找到改進方向

劉漢傑

這一次到各地進行訪問，收穫頗大。過去我們曾被一個名詞所愚弄——「生產經營上存在著嚴重的問題」。這次和各地工商業者及消費者接洽以後，才知道這種說法是不沒有問題的，而是問題很多。過去我們不是的認為要在生產經營上下功夫求改進，現在要從地區之間關係生疏的問題上找原因。要在地區之間關係生疏的問題上，對於我們是上了一個大課。根據各地的反映，天津工業品存在賣相價格高、買相價值低的問題，因此我們首先應加強對產品質量、同時要加強對產品的宣傳。

河北、平原和平原的人反映，天津來的紙張、棉紗、布匹等不合規格的較多。這種虛偽的「作伴」，在經濟方式上，我們已同商業公會提出了意見：一、向各地方建立代銷關係；二、通過給各地寄規格、價格單經常和各地密切聯繫。

朱曉波

非常需要！但重要的條件是必須有效力。天津有五十多家藥廠，但在東北北部有推銷業務的十餘家，而且藥廠種類很多是雷同的，因此東北的反映是：在東北的新藥很少有創造性的，只是模仿的藥去製造。在東北止痛的藥廠充斥市場，而很需要的藥如眼水、皮膚病藥則極缺乏。據目前東北北部的市情，天津藥廠佔百分之六十，因此影響東北市場的問題。通過訪問，我為天津製藥業提出要在生產上發掘創造性，加強效力，並滿足各地人民需要的藥品。其次要加緊的辦理事務是：老實實的經營業務，不要效而無功。

厲泛進

建立檢查制度克服粗製濫造
廣泛進行宣傳加強各地聯系

中，根據生產提高的情況有二點是應當注意的，第一要在生產上提質量的問題，第二要在經營上不輕視小宗交易。我們的產品質量不需要提高，而且也能保持持續熱心如一一定的質量。換句話說，就是既要保持質量，同時也要保持已經提高的質量。我們在未訪前聽得常常說的銷路太小的話，訪問後才知道真正的銷路非常廣大，我們等待的訪問方才是真正抵銷的。在經營方式上的問題，我已同商業公會提出了意見：一、向各地方建立代銷關係；二、通過給各地寄規格、價格單經常和各地密切聯繫。

劉漢傑

這一次到各地進行訪問，收穫頗大。過去我們曾被一個名詞所愚弄——「生產經營上存在著嚴重的問題」。這次和各地工商業者及消費者接洽以後，才知道這種說法是不沒有問題的，而是問題很多。過去我們不是的認為要在生產經營上下功夫求改進，現在要從地區之間關係生疏的問題上找原因。要在地區之間關係生疏的問題上，對於我們是上了一個大課。根據各地的反映，天津工業品存在賣相價格高、買相價值低的問題，因此我們首先應加強對產品質量、同時要加強對產品的宣傳。

河北、平原和平原的人反映，天津來的紙張、棉紗、布匹等不合規格的較多。這種虛偽的「作伴」，在經濟方式上，我們已同商業公會提出了意見：一、向各地方建立代銷關係；二、通過給各地寄規格、價格單經常和各地密切聯繫。

朱曉波

非常需要！但重要的條件是必須有效力。天津有五十多家藥廠，但在東北北部有推銷業務的十餘家，而且藥廠種類很多是雷同的，因此東北的反映是：在東北的新藥很少有創造性的，只是模仿的藥去製造。在東北止痛的藥廠充斥市場，而很需要的藥如眼水、皮膚病藥則極缺乏。據目前東北北部的市情，天津藥廠佔百分之六十，因此影響東北市場的問題。通過訪問，我為天津製藥業提出要在生產上發掘創造性，加強效力，並滿足各地人民需要的藥品。其次要加緊的辦理事務是：老實實的經營業務，不要效而無功。

厲泛進

建立檢查制度克服粗製濫造
廣泛進行宣傳加強各地聯系

中，根據生產提高的情況有二點是應當注意的，第一要在生產上提質量的問題，第二要在經營上不輕視小宗交易。我們的產品質量不需要提高，而且也能保持持續熱心如一一定的質量。換句話說，就是既要保持質量，同時也要保持已經提高的質量。我們在未訪前聽得常常說的銷路太小的話，訪問後才知道真正的銷路非常廣大，我們等待的訪問方才是真正抵銷的。在經營方式上的問題，我已同商業公會提出了意見：一、向各地方建立代銷關係；二、通過給各地寄規格、價格單經常和各地密切聯繫。

品的銷路是廣大的，以本行業所產內外胎爲例，河北各地的銷量佔河北內外胎銷量的百分之九

也使我们认识到，在天津的工业，所以能够发展，大湖口、河北的铁路是很大的一个原因。所以天津所生产的外胎盆盆以上，但在经营上存在外债很大的问题。过去我们是看重了天津市场，对它在天津市的重视是不够的，甚至是轻蔑的。如我们在天津市时就会实行工厂、铜业、在天津以外的地方就很少开垦这种铜业。由于我们对于各地市场不周密，各地对我们产品的宣传，行情单也不相同，因此，各地对我们的产品款式有一点意见，我们也不了解，这种作法完全是一种老一套的呆板的经营活动。结果就使加紧了我们在生产经营上的保守作风，生产上的潜力一点不能发挥。

通过访问，我们必须纠正这种不正常的经营作风，在生产上要克服铜业，提高质量，建立制度，在经营上要主动找铜业，广泛宣传，随时进行销路，各地信息，合作联社，私营工厂，建立销路，目前，我们将向合作联社，组织

合，更加地为人所服务。

树立保守的、虚偏的经营作风，树立新的商业道德，挽回失去的市场。

项子东

东北北部各市的工商企业，大多都与天津工商企业有密切关系，以至没有不有天津工商企业市场需要什么，是一无所不知。例如女裤，天津需要各种颜色，特别是蓝色、天蓝色、蓝色，蓝色很受欢迎。上海货各种色俱备，不注意调查，就搭客货。天津工商企业对于老市场去恢复，新市场又不去开辟，只知坐待顾客。人今便快改变经营方法，主动外出推销，多方打听销路，我们百货业各地天津女裤要挽回，降低成本，因为百货业价格高出上海百

品不合規格，反映很不好。瀋陽、大連、四平、州等地，上海文教用品在市場上要佔百分之三，天津紙佔百分之三十。以距離來說，天津用

品不合規格，反跌不好。市場上，大逼、四分、七等地方，上海文具用品市場上更佔百分之七。天津紙佔百分之三。以距離來說，天津與東遼較。天津與東北最近，價格又並不低，宜銷不如。上海產品質量低劣，價格又並不低，宜銷不如。又不够。上海工商業除：普遍的設出大、小廣告宣傳外，還採用了驗船辦法。天津一部分工廠自一九五一年下半年起才建立驗船辦法，因此和東遼一樣，在實際即狀態，今後只有提高產品質量，一規格，降低成本，才能打開銷路。文具工業的前途是有發展的。東北農村學生的人數，目前已是解放前的一百一十五以上了。大連已是一個被解放了的省，各級學堂、學習小組，都是需要文具。東北各地都求我們在東北成立一個文具用品的聯合會，以便利用各地小販採購。在工業方面，我們必須採取：搜集小販，以

吳清之 市場上多是上海工業品，北方品次之。天津貨最少，這出乎我們的意料。外津有五十餘家製造廠，只有三家廠廠的出品銷路較。由此可見天津產品的銷路問題，是多

在商業方面，天津觀感頗奇，嘗不起小易。結果市場上就北京貨代替，在此批發而天津貨，價不通知換款，而照新價發賣起不來。另外還有不給別人回信，發貨不及時大真不好，這些缺點就影響了銷路。我們的些教訓，已聯通公會通知各會員廠改正。

天津票價在九折，較的銀行數，一九五〇年出佔百分之九十，一九五一年佔百分之七十，已降抵百分之三十，而且隨限於成。如知（即舊幣法）票，銀行數為百分之二，（即舊幣法）票，一個是天津的票方式在房

劉海龍 各地農民購買力的提高，農民服用藥品方面，對於價格的高

劉海龍

駐美總領事館方購買力的提高，絕不是最重要的了。他們說：「不怕貴，就怕不買。」因此藥業經營上頭等重要的事，就是去做生意的工作；藥業必須健全檢制去會做生道這的工作；有人到天津來，還乘興談不肯自己出錢的虎骨、鹿茸、燕窩，結果以四川四縣一售出，轉賣人賺到一百多塊，也不取用。因此，國產藥在改進經營的一慢也工作不得展開。

易的是：經方式太保守而也有重大宗弊病的現象。我們直沒有好好地去做。今後必改進良好起來，改善藥品也要改進在經營上層面上起見，改造藥廠明也要改進大家談起要改良以後，已經在同業公會開選一個人在做國產經營。我們的過去也無窮的，過去只與外有聯繫，但得本上也無窮的全靠（對外），別人有權也就在我市上無窮。

得我們的生產經營是「渾身是鐵沒有鋼」。但也應該有信心地去改進我們的生產經營。

我們對東北的生產組織，是「一面看是沒有錯」，但我們也得有信心，去改造我們的生產組織。在東北，我們並瞭解到產品式樣的多樣化，是很重要的。今後無論是否日常加工，都應根據消費地區的實際情況，增加類型。另外，貿易公司的調配也要及時，這將使天津工業品銷路的擴大，也是有很重要的作用的。

馬志仁

天津紡織品主要靠華北的市場以發達，還以為在東北有銷路。到東北訪問之後，才知道東北的棉布也多是上海、北京的大宗貨物，棉布衫比比較適合東北氣候，但是毛巾襪子就不行。齊魯百貨公司內只有三種天津紡織品。原因是天津貨質不好，不適合當地需要。天津工商界對大市場不調查研究，不知道人民生活中過去，對工業品要求也提高了。白毛巾已時日過去，大家需要帶格花的、雙面的毛

業的銷售。我們說：「我們工廠裏工人們，除改進生產設備外，並應該注意行銷站，各地去推銷工業品，適應各地市場的需要，並擴充天津工業品的銷路。」

主人

通過這次訪問，大家在思想上更進一步明確地認識到天津工業品市場縮小的嚴重性，主要的產品質量差、價廉物美、經營方式保守。我們相信諸位所反映的各地的意見與要求，一定會引起三年多來的重組。

天津工商業者在解放三年多以來，曾多次組織貿易代表團及工商訪問團到各地徵求對天津業生產業及商業經營的意見，工商行政部門也會參加一些列的專業會議，明確指出有關生產經營的問題。但是，天津工商界保守思想嚴重，對於產品的規格、質量及經營方式仍然沒有顯著的反省。今天的報告事實非常明顯，天津工商業者不僅要更換其各方的

范祿永 教育。八個地區的工商行業

來在生產。經營上最主要一個缺點就是「天不假年」。受外貨物不暢，對社會發展經濟萬端不足。天津金、銀、紗、絲綢等項，全賴進口，三萬多噸水車，五金業供應多少呢？全賴北運商要多少水車，天津又怎能供應多少？這些問題天津工商業者都不瞭解，以致在生產中心中無數，不解聯人民大眾迫切需要什麼樣的工業品。

我聽說天津工商業除了在各地要有推銷機構之外，在生產組織上也應該有一個檢查成品規格質量的機關，以加強對工業生產組織的領導；加強這方面的領導，也就是對人民生活之關心。

農民購買力不斷提高

工業品銷路極為廣闊

丁一

我們在察遠、察哈爾訪問後，首先給我們的印象是：城鄉人民的購買力大地提高了，而且這種趨勢不斷地提高着。根據不完好的統計，察哈爾省一九五〇年平均每人用布九尺五寸，已增為五點四尺。根據省人民廳資料，一九五一至五年提高了一倍以後，今年一至五月糧食的經銷量就達了繁榮。自反以後，市場上更日趨活躍。如宣化市私營百貨業的經營，今年上半年比去年同期增加了一百分之九二點六八；懷柔縣私營商業額今年增加了百分之七點二比去年同期增加了百分之十以上。據目前市場的情況，人民購買力有了百分之二十以上的提高，商品的銷售量不僅不和飽和，相反地有些商品還提供了供不應求的趨勢。如麵粉、棉布、紙張合作社有了一個時期由於供不應求，實行定配給制。察哈爾也有過工業品供不應求的現象。

說，蒙民對於工業品的需要是大大的，但從歷史上看，所佔比重不大。如布匹（毛布）在重慶市面佔百分之十；針織中的襪子僅占百分之

二左右。交通起見，提高產品質量，降低成本，改善經營，恢復並開闢天津工業產品的銷路，滿足各地的需要。

書意見

東北北部地區人口稠，物產豐富，畜牧發達，解放後在人民政府領導下，扶助地方民生活著極其迅速，工商業復舊觀的發展。如長春市的工商業已由解放初期的二月戶發展到了現在的九月戶，四平由一千四百戶發展到四千戶，烏蘭浩特由四百戶發展到二千五百戶。由於人民生活富裕，對工業產品有大量的需要，商業的銷售量也不斷增加。

如齊齊哈爾百貨公司，一九五一年銷額較前一九五〇年提高了百分之五十二，一九五二年比一九五一年更高出了百分之六十二。東北北部市場是繁榮的。

史振東

代表人稱，物產豐富，畜牧發達，解放後在人民政府領導下，扶助地方民生活著極其迅速，工商業復舊觀的發展。如長春市的工商業已由解放初期的二月戶發展到了現在的九月戶，四平由一千四百戶發展到四千戶，烏蘭浩特由四百戶發展到二千五百戶。由於人民生活富裕，對工業產品有大量的需要，商業的銷售量也不斷增加。

如齊齊哈爾百貨公司，一九五一年銷額較前一九五〇年提高了百分之五十二，一九五二年比一九五一年更高出了百分之六十二。東北北部市場是繁榮的。

在東北北部各城市，津市工業品原有很大的市場，但因天津市工業生產經營上存有弱點，工業品品質不一，價亦不平，經營方式上缺乏主動性，因而使天津的工業品在市場上不很暢銷。

如哈爾濱現備有天津產的布疋三種：牡丹江行莊詢問，東北十一個各地市工廠產的優劣情況。在這次考察期間，東北北部各城市工廠產的工業品質量、價格及工商業經營作风都提了不少意見，這些意見都是很寶貴的。我們天津工商界應注意這些意見，以改進我們的生產經營。特別是在原料採辦中，買次料、賤料，甚至用中等而不具備工作，都有關行銷道子調查、糾正，工業設備和各省市建立正常的貿易關係，擴大天津工業品的銷路。

史振泉
(東北北路訪問團團長、代表)

工振束 (東北北路訪問處長 工商局)

東北北路地區地廣人稀，物產豐富，畜牧發達，解放後在人民政府領導下，扶助人民生產事業，工商業獲得顯著的發展。如長春的工商業從出放初期的二月份發展到現在的九千戶，特許由江到四月份發展到四千戶，烏蘇港特高由對戶發展到一千四百戶。由於人民生活提高，對工業產品有大量的需要，商業的銷售因而不斷增加。

去年提高了百分之五十二，一九五二年比一九五一年的還提高了百分之六十一。東北北路各地市場是繁榮的。

在東北北路各地方，津市工業品有很大的市場，但因天津工商生產雖富有問題，工業品市場是繁榮的，但不少不實，經方式上也有缺點，主動性，而使天津的工業品在東北北部的市場縮小了很多，如哈爾濱現在東北北部的布匹是三級，牡丹江行布匹二十一個，其他各地布匹的僅有一級。在道次方面，東北北部的各地方商業對天津工業品質量、價格及工商業務工作都感到不少意見，這些意見是正確的，我們天津工商界應注意這些意見。

為了改進我們的生產經營，特別是擴大訪問中，買辦了天津工廠戶中以假充真，偽造工被材料，冒充天津工廠等不法行為，都有關行賄送子金，大辦三條，以假充真，和各種非法不正當的貿易關係。

匯牌價
匯買 六分五厘
▲津糧公司

[illegible]

| | |
|-------|------|
| 20支十盒 | 八八〇分 |
| 10支一箱 | 七〇〇分 |
| 10支一箱 | 九〇〇分 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|-----|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|-----|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|-----|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|-----|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|-----|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|-----|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|-----|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|-----|-----|
| 區一 | 支壹萬 | 區二 | 支壹萬 | 區三 | 支壹萬 | 區四 | 支壹萬 | 區五 | 支壹萬 | 區六 | 支壹萬 | 區七 | 支壹萬 | 區八 | 支壹萬 | 區九 | 支壹萬 | 區十 | 支壹萬 | 區十一 | 支壹萬 | 區十二 | 支壹萬 | 區十三 | 支壹萬 | 區十四 | 支壹萬 | 區十五 | 支壹萬 | 區十六 | 支壹萬 | 區十七 | 支壹萬 | 區十八 | 支壹萬 | 區十九 | 支壹萬 | 區二十 | 支壹萬 | 區二十一 | 支壹萬 | 區二十二 | 支壹萬 | 區二十三 | 支壹萬 | 區二十四 | 支壹萬 | 區二十五 | 支壹萬 | 區二十六 | 支壹萬 | 區二十七 | 支壹萬 | 區二十八 | 支壹萬 | 區二十九 | 支壹萬 | 區三十 | 支壹萬 | 區三十一 | 支壹萬 | 區三十二 | 支壹萬 | 區三十三 | 支壹萬 | 區三十四 | 支壹萬 | 區三十五 | 支壹萬 | 區三十六 | 支壹萬 | 區三十七 | 支壹萬 | 區三十八 | 支壹萬 | 區三十九 | 支壹萬 | 區四十 | 支壹萬 | 區四十一 | 支壹萬 | 區四十二 | 支壹萬 | 區四十三 | 支壹萬 | 區四十四 | 支壹萬 | 區四十五 | 支壹萬 | 區四十六 | 支壹萬 | 區四十七 | 支壹萬 | 區四十八 | 支壹萬 | 區四十九 | 支壹萬 | 區五十 | 支壹萬 | 區五十一 | 支壹萬 | 區五十二 | 支壹萬 | 區五十三 | 支壹萬 | 區五十四 | 支壹萬 | 區五十五 | 支壹萬 | 區五十六 | 支壹萬 | 區五十七 | 支壹萬 | 區五十八 | 支壹萬 | 區五十九 | 支壹萬 | 區六十 | 支壹萬 | 區六十一 | 支壹萬 | 區六十二 | 支壹萬 | 區六十三 | 支壹萬 | 區六十四 | 支壹萬 | 區六十五 | 支壹萬 | 區六十六 | 支壹萬 | 區六十七 | 支壹萬 | 區六十八 | 支壹萬 | 區六十九 | 支壹萬 | 區七十 | 支壹萬 | 區七十一 | 支壹萬 | 區七十二 | 支壹萬 | 區七十三 | 支壹萬 | 區七十四 | 支壹萬 | 區七十五 | 支壹萬 | 區七十六 | 支壹萬 | 區七十七 | 支壹萬 | 區七十八 | 支壹萬 | 區七十九 | 支壹萬 | 區八十 | 支壹萬 | 區八十一 | 支壹萬 | 區八十二 | 支壹萬 | 區八十三 | 支壹萬 | 區八十四 | 支壹萬 | 區八十五 | 支壹萬 | 區八十六 | 支壹萬 | 區八十七 | 支壹萬 | 區八十八 | 支壹萬 | 區八十九 | 支壹萬 | 區九十 | 支壹萬 | 區九十一 | 支壹萬 | 區九十二 | 支壹萬 | 區九十三 | 支壹萬 | 區九十四 | 支壹萬 | 區九十五 | 支壹萬 | 區九十六 | 支壹萬 | 區九十七 | 支壹萬 | 區九十八 | 支壹萬 | 區九十九 | 支壹萬 | 區一百 | 支壹萬 |
|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|-----|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|-----|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|-----|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|-----|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|-----|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|-----|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|-----|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|-----|-----|

七路)根 卒
 日羊勝
 3/4(路)根 二
 (2分)根 二
 分英板
 號船林

[illegible]

| | |
|-----|--------|
| 一萬萬 | 46萬生紙塊 |
| 一萬萬 | 元書塊甲字 |
| 一萬萬 | 毛筆軍雙松元 |

[illegible]

| | | | | | |
|------|---|---|---|---|---|
| 元樹紅棗 | 大 | 一 | 元 | 干 | 點 |
| 紅棗王 | 特 | 二 | 七 | 小 | 點 |
| 麥子 | 二 | 五 | 一 | 二 | 五 |

[illegible]

對 二至 一萬 二萬 三萬 五萬 十萬 二十萬 五十萬 一百萬 以上

[illegible]

